



Gewinnertypen

von Ute Heimann

Über die Jahre hat der Ab-Hof-Verkauf eine rasante Entwicklung hingelegt. Beispiel: Hofläden. Die meisten Geschäfte der ersten Stunde waren doch eher spartanisch: Einen Raum auf dem Betrieb hergerichtet, einfache Holzregale hinein, die Wurst in einem Haushaltskühlschrank. Heute prägen professionell geführte Geschäfte mit individuellem Charakter den Verkauf.

Leider hat auch die Bürokratie die Direktvermarktung entdeckt. Eine Keksdose als Kasse? Geht theoretisch immer noch, doch heute müssen Betriebsleiterinnen und Betriebsleiter über jede Zahlung akribisch Buch führen. Ein anderes Beispiel ist die Kennzeichnung. Einfach „Erdbeer-Marmelade“ aufs Etikett schreiben und irgendwo den Preis aufs Glas kleben? Das ging vor 20 Jahren vielleicht noch durch. Heute regeln zig Verordnungen haarklein, was, wie und wo auf dem Etikett zu stehen hat.

Gestiegen sind auch die Anforderungen an Chef und Chefin. Wer beruflich erfolgreich ist, ist dies meist in einer Profession, als Jurist, Journalist oder Tischler. Erfolgreiche Direktvermarkterinnen und Direktvermarkter sind Multitalente und nicht nur gute Landwirte, Lebensmittelunternehmer oder Kaufleute, sondern obendrein auch noch Personalchefs und Rechtsexperten.

HOF direkt begleitet Ab-Hof-Vermarkter dabei seit mehr als zwei Jahrzehnten (siehe Extraheft: 20 Jahre für Sie unterwegs). Was uns imponiert: Der Ab-Hof-Verkauf fordert den Betriebsleitern und ihren Familien alles ab und macht angesichts immer neuer Auflagen und Vorschriften beileibe nicht immer Spaß. Doch für viele Praktiker ist er schlicht eine Herzensangelegenheit. Der Anspruch „Ehrliche Lebensmittel in besonderer Qualität“ ist für sie nicht verhandelbar. Deshalb finden Kunden direkt vom Hof handwerkliche Produkte statt austauschbarer Massenware. Ebenso wenig austauschbar ist das Ambiente jedes Hofladens, in dem sich freundliche, kompetente Mitarbeiter Zeit für jeden Kunden nehmen und den Einkauf für ihn zu einem Erlebnis machen. Im Fachjargon heißt das Personalisierung und gilt als Konzept der Zukunft. Für Direktvermarkter keine große Sache, sondern selbstverständlich. Um das zu würdigen, hat HOF direkt den Wettbewerb „Hofladen des Jahres“ ausgerufen. Am 22. November küren wir die Gewinner in Karlsruhe. Mehr als 60 Betriebe haben sich beworben. Alle sind Direktvermarkter aus Leidenschaft. Und auch wenn nicht alle vorne dabei sein können, als Gewinner dürfen sich alle fühlen.

So erreichen Sie uns

Anzeigen-Service

Landwirtschaftsverlag GmbH
48084 Münster
Petra Feldmann
Tel. (025 01) 801 26 50
E-Mail: petra.feldmann@lv.de

Abonnenten-Service

Sabine Winkler
Tel. (025 01) 801 43 75
E-Mail: vertrieb@hofdirekt.com

Ansprechpartner Österreich

Ing. René Nöhler
Tel. (00 43/22 36) 2 87 00 11

Redaktion

HOF direkt, Postfach 49 29,
48028 Münster
Tel. (025 01) 801 82 20
Fax (025 01) 80 18 36
E-Mail: hofdirekt@wochenblatt.com,
www.hofdirekt.com

Unser Titelbild zeigt den Schmücker Hof in Bottrop-Kirchhellen, Kreis Recklinghausen
Titelbild: M. Drießen

Aktuelles

- 3 Inhalt/Kommentar
- 4 Wer, wo, was
- 5 Kurz und knapp
- 6 Frage und Antwort
- 10 Nützlich und gut
- 14 Messen:
Interaspa praxis

Obst & Gemüse

- 16 Alles Aronia
- 20 Ein neuer Name für den Hof

Milch, Käse & Eier

- 24 Potenzial für Schaf- und Ziegenmilch

Fleisch, Wurst & Fisch

- 28 Kalkulation:
Hähnchen aus dem Mobilstall



Gäste & Feste

- 32 So schmeckt es im Norden

Glas & Flasche

- 35 Hochprozentig Weihnachten

Regal & Theke

- 38 Die Pfälzer Teegärtner
- 42 Chips vom Bauern

Hofladen & Markt

- 48 Christbaum per Post
- 52 Gesund arbeiten
- 56 Zielgruppe im Blick behalten
- 58 Fit machen für die Vermarktung
- 62 Alles was Recht ist:
Neues Mutterschutzgesetz

Rubriken

- 70 Offene Türen
- 72 Schönes für den Hofladen
- 74 Warenkunde
- 76 Rezepte
- 78 Impressum